

Francisco Barros Cruz

Pricing Strategy | Revenue Analytics | AI-Augmented Decision Making | SQL · Power BI · Python

Padre Hurtado Norte 1752, Vitacura, Chile

+56 9 7188 0915 | fcobarros1995@gmail.com

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional Senior en Pricing Strategy y Revenue Analytics con 4+ años impulsando decisiones comerciales mediante pricing, revenue management, análisis de demanda y rentabilidad. Experiencia desarrollando modelos de pricing, elasticidad, mix comercial, performance por canal y dashboards ejecutivos para apoyar la definición de precios, márgenes y crecimiento rentable. Adopción activa de herramientas de IA Generativa (Claude, ChatGPT, Gemini, NotebookLM) para acelerar análisis documental, automatización de reportería, generación de insights y workflows estratégicos. Manejo avanzado de SQL, Power BI y Python para integración multifuente y data governance. Trayectoria en retail, turismo y telecomunicaciones, con impacto medible en eficiencia, ventas y revenue (-60% tiempo de análisis, +25% ventas digitales, EUR 2M anuales). Foco en estrategia comercial, ejecución analítica, escalabilidad y uso de IA como multiplicador de productividad.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Consultor Comercial y Analista de Datos | SKINAUTICA

Las Condes, Chile | Enero 2025 – Febrero 2026

- Automatización de reportería ejecutiva con SQL, Python y Power BI, reduciendo tiempos de análisis en **60%**.
- Integración de datos entre Bsale (ERP), Shopify y AnyMarket, mejorando consistencia y trazabilidad.
- Desarrollo de dashboards ejecutivos (sell-in/out, margen, rotación, stock y disponibilidad).
- Implementación de gobernanza comercial de datos y generación de insights de pricing y demanda.
- Incorporación de IA Generativa (Claude, ChatGPT) en flujos de análisis y documentación, acelerando research, generación de queries SQL y producción de reportería ejecutiva.

Revenue Management Analyst | COCHA TRAVEL

Las Condes, Chile | Febrero 2024 – Diciembre 2024

- Desarrollo de modelos de pricing y demanda (elasticidad, rentabilidad por producto).
- Creación de dashboards en Power BI para performance comercial, demanda y forecast.
- Estandarización de reportería de revenue con SQL y BI, habilitando análisis de crecimiento.
- Participación en implementación de NDC para pricing dinámico, optimizando oferta y competitividad.

Analista Senior de Operaciones | TELEFÓNICA / Movistar

Providencia, Chile | Junio 2022 – Enero 2024

- Lideré iniciativas transversales para reducir bad debt aproximadamente **20%** en terminales.
- Implementé programa Trustonic en coordinación con TI y Legal, con impacto anual aproximado de **EUR 2M**.
- Desarrollé analítica para retención, churn y detección de fugas de revenue.

HABILIDADES

AI for Business y Productividad: Uso aplicado de Claude (Pro/Max), ChatGPT, Gemini y NotebookLM para análisis documental, research estratégico, generación de propuestas y aceleración de workflows analíticos. Dominio de frameworks de orquestación con agentes (Claude Code), prompt engineering aplicado a casos de negocio y automatizaciones de flujos.

Data y Business Intelligence: SQL avanzado (SQL Server, Oracle), Power BI (DAX, modelamiento), Python (automatización y análisis), Excel avanzado, ETL e integración multifuente (Bsale, Shopify, Walmart Marketplace, AnyMarket).

Business y Commercial Analytics: KPIs comerciales, pricing y revenue management, análisis de rentabilidad por producto y canal, forecasting, análisis de demanda, optimización de mix comercial y e-commerce analytics.

Data Governance y Data Quality: Definición de reglas de negocio, linaje de datos, control de calidad, consistencia entre múltiples fuentes, automatización de consultas y estructuración de modelos de datos.

Idiomas: Español nativo. Inglés avanzado.

EDUCACIÓN

Ingeniero Civil Industrial – Mención en Finanzas

Universidad de los Andes | Santiago, Chile | 2014 – 2021

- Estudios aplicados en desarrollo web.
- Minor en Liderazgo y Coaching.

LOGROS CLAVE

- **+25% crecimiento en ventas digitales** tras corregir integración de marketplaces (AnyMarket).
- **-60% reducción del tiempo de análisis** mediante automatización de reportería con SQL, Python y Power BI, complementada con uso de IA Generativa.
- **Implementación de NDC** para pricing dinámico, optimizando oferta y competitividad.
- **-20% reducción de incobrables** en terminales mediante iniciativas de control operativo (Movistar).
- **Implementación de Trustonic**, generando impacto anual aproximado de EUR 2M.
- **Integración de ERP y marketplaces** (Bsale, Shopify, Walmart, AnyMarket) mejorando consistencia y calidad de datos.
- **Adopción temprana de IA Generativa** como herramienta de productividad personal y profesional, integrando workflows de análisis, research y comunicación ejecutiva.